

“ポイント大国”日本で、キャッシュバック型リワードは購買体験をどう進化させるのか APAC発のコマースプラットフォーム「ShopBack」共同創業者兼CEO ヘンリー・チャンが「IVS 2026」で日本市場の可能性を提示

生活者の「賢い購買選択」とブランドの「成果につながる顧客接点」をつなぐ、新たな価値循環を語る

AIターゲティング型のコマースプラットフォーム「ShopBack」を運営するEcommerce Enablers Pte. Ltd.（本社：シンガポール）は、共同創業者兼CEOのヘンリー・チャン（Henry Chan）が、2026年7月3日（金）に京都で開催されたスタートアップカンファレンス「IVS 2026」のセッション「日本 × 東南アジア：資金、市場、そして真のチャンスはどこにあるのか？」に登壇したことをお知らせいたします。

本セッションでは、東南アジア発スタートアップが日本市場をどう捉え、現地化、信頼構築、パートナーシップをどのように進めるべきかについて議論が行われました。ヘンリーは、シンガポールで創業したShopBackを世界13市場へ拡大してきた経験をもとに、日本のポイント文化と親和性を持つキャッシュバック型リワードの可能性、そして日本企業との協業によって生まれ得る新たな購買体験について語りました。

IVS登壇で示された、ShopBackの日本市場における可能性

ヘンリー・チャン氏は、日本に長く根づくポイント文化に触れながら、ShopBackが提供する価値を「貯めるポイント」ではなく、実際に使えるキャッシュバックとして紹介しました。物価上昇や購買チャネルの多様化により、生活者が「どこで、どう買うか」を選びにくくなるなか、ShopBackは買い物や旅行、日常サービスを横断し、より納得感のある購買を後押しする存在になり得ます。

また、ブランドや加盟店にとっては、単なる広告接触ではなく、購買意欲の高い生活者と出会える“購買に近い接点”となる点も特徴です。世界13市場で培ってきた加盟店ネットワークやリワード設計、成果報酬型の顧客接点づくりの知見は、日本のEC、旅行、金融、日用品、ライフスタイル領域の企業にとっても、生活者に選ばれる理由をつくる支援につながります。

さらにヘンリー氏は、日本には会員基盤、決済基盤、ポイントプログラム、EC・店舗網など、すでに強い顧客接点を持つ企業が多く存在すると指摘。ShopBackが単独でB2Cサービスを展開するだけでなく、こうした既存基盤と連携することで、生活者、ブランド、プラットフォームの三者に価値が循環する新しい購買体験を生み出せる可能性を示しました。



3者の議論から見えた、日本市場で成長するための条件

本セッションには、EN Innovation EN Innovation Founder&CEOの宮田直栄氏、ViaBus CEO兼共同創業者のインタッチ・マーズ・ボンブラグーン氏も登壇。日本市場へ参入する海外スタートアップに必要な視点について、活発な議論が交わされました。まず宮田氏は、日本市場においては短期的な商談にとどまらず、度重なる来日を通じて地道に信頼を積み上げる姿勢が重要であると指摘。続くインタッチ氏は、国や都市ごとに異なる課題を捉え直し、現地の利用者や事業者にとって「本当に必要な価値」へと翻訳する重要性を語りました。

またヘンリー氏も、ShopBackの海外展開を振り返り、本社主導ではなく現地チームの判断を尊重してきた経験から日本市場での勝ち筋を解説。「日本には、すでに強い顧客接点を持つ企業が数多く存在します。ShopBackが単独で市場を切り拓くのではなく、そうした企業と手を組むことで、生活者にもブランドにも意味のある新しい購買体験を生み出せると考えています。」と語りました。



今回のIVS登壇を通じて、ShopBackは日本市場におけるリワード体験の可能性を提示。既存のポイント文化や会員基盤、ブランド・加盟店との接点を生かすことで、生活者には「より納得感のある購買選択」を、企業には「購買に直結する新たな顧客接点」を生み出す余地があることが、セッション全体を通じて示されました。

セッション概要

- ・タイトル：日本 × 東南アジア：資金、市場、そして真のチャンスはどこにあるのか？
- ・日時：2026年7月3日（金）14:00～15:00
- ・会場：みやこめっせ（京都市勧業館）3階 Cステージ
- ・登壇者：・ジェニファー・リン氏（Headline Asia プリンシパル） ※モデレーター
・ヘンリー・チャン氏（ShopBack 共同創業者 兼 CEO）
・宮田 直栄氏（EN Innovation Founder&CEO）
・インタッチ・マーズ・ボンプラゴーン氏（ViaBus CEO）

「IVS 2026」について

IVSは2007年に始まり、国内外のスタートアップ、投資家、大企業、クリエイターなどが一堂に会する国内最大規模のスタートアップカンファレンスです。2026年は「Japan is Back」を掲げ、2つのエリア構成で「発見」と「実利」を実現。日本のスタートアップの真価を世界に証明します。

正式名称：IVS2026

日程：2026年7月1日（水）～3日（金）

場所：京都市勧業館「みやこめっせ」、ホテルオークラ京都 ほか

主催：IVS KYOTO実行委員会（Headline Japan / 京都府 / 京都市）

公式サイト：<https://www.ivs.events/>

公式SNS：https://x.com/IVS_Official

登壇者プロフィール

<Henry Chan（ヘンリー・チャン）>

ShopBackのCEO兼共同創業者。2014年、「毎日をもっとリワードに満ちたものにする」というビジョンのもと、ShopBackを立ち上げる。現在は組織全体の戦略をリードし、「Make every day more rewarding(毎日に、もっと価値ある体験を。)」というビジョンのもと、会社を推進している。



経歴

- ・シンガポール国立大学（NUS）機械工学 学士号取得
- ・自身の起業家としての歩みのきっかけとなった「NUS Overseas Colleges（NOC）プログラム」への参加
- ・初期スタートアップ「RaveSquare」元共同創業者
- ・東南アジア大手のECファッションサイト「Zalora SEA」元リージョナル・ヘッド・オブ・パートナーシップス
- ・シンガポールポストのEC部門「SingPost Commerce」元戦略的パートナーシップ担当ディレクター

ShopBackとは

ShopBackは、ショッピングとリワード、決済をつなぐ、AIターゲティング型のコマースプラットフォームです。「Make every day more rewarding(毎日に、もっと価値ある体験を。)」というビジョンのもと、オンライン・オフラインでの買い物だけでなく、旅行や日常のさまざまな体験を通じて、ユーザーがお得で便利に暮らせるサービスを提供しています。ユーザーは、オンライン・オフラインでの買い物をはじめ、旅行などさまざまなサービスやブランドをShopBackで見つけ、利用することで、キャッシュバックなどの還元を受け取ることができます。

現在はアジア太平洋地域を中心に世界13市場で展開し、アクティブ会員数は2,000万人、年間流通総額（GMV）は55億米ドル、提携している加盟店・ブランドパートナーは20,000店以上に拡大しています。ShopBackは、「見つける、買う、還元を受ける、また使う」という購買体験に加え、旅行や日常のさまざまなシーンで価値を提供し、生活者の毎日をより便利でリワーディングなものにしています。ブランド・加盟店にとっても、成果報酬型で効率的な顧客接点を提供しています。

- ・運営会社：Ecommerce Enablers Pte. Ltd.
- ・サービス名：ShopBack
- ・設立：2014年
- ・本社：シンガポール
- ・事業内容：ショッピング・リワード・キャッシュバックプラットフォームの運営
- ・公式サイト/URL：<https://www.shopback.com/>

